

2023年12月期 第3四半期 決算説明資料

2023年11月10日

INE

INNOVATION NEVER ENDS

- 01 連結業績ハイライト
- 02 各ブランドの進捗
- 03 Appendix

エグゼクティブサマリー

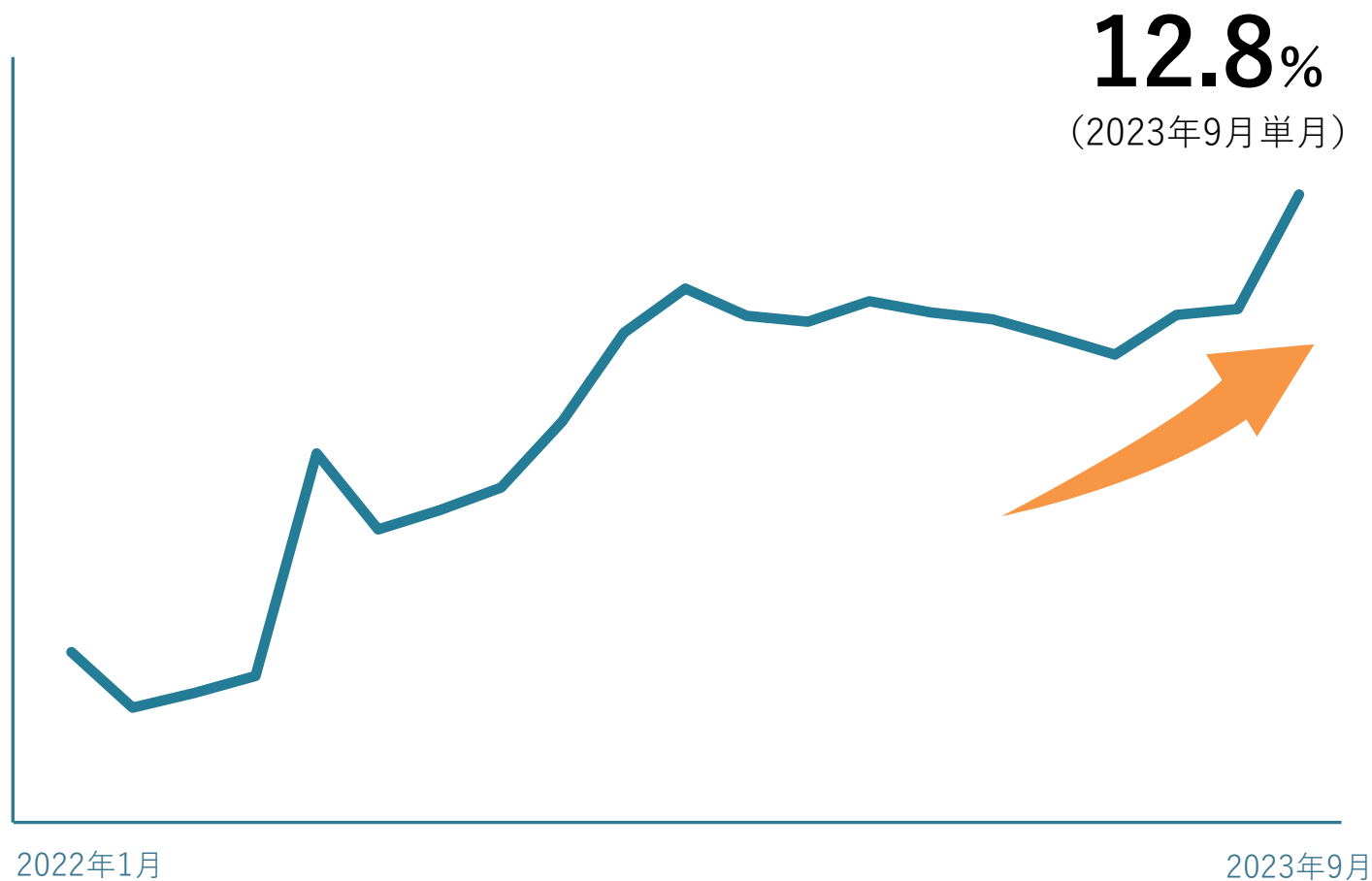
連結業績概要

- 3Q累計（1-9月、以下同様）の売上高はYOLUの伸長もあり、**304.6億円（YoY+16.7%）**と大幅に増収。
- 3Q累計の営業利益は通期達成及び来期以降の成長に向けた戦略的なマーケティング投資を行い、**30.4億円（YoY△3.0%）**と減益。
- 下期（3Q及び4Q）一貫した投資配分により売上高、営業利益ともに**通期業績予想に対する進捗は良好**。
- 更なる成長を目指して、2023年9月19日付で東証プライム市場へ上場。

カテゴリー別トピック

- ヘアケア系の3Q累計売上高は、**YoY+26.1%**と大幅に増収し、ドラッグストアヘアケア市場企業別シェア1位*を獲得。特にYOLUは3バリエーションの新商品発売により、3Q累計で**YoY+106.6%**とさらに成長が加速。ドラッグストア市場ヘアケアブランド別売上シェア日本1位*を獲得し、増収を牽引。
- 美容家電の3Q累計売上高は**YoY△3.6%**と減収。価格改定に合わせて実施した不採算チャネルの戦略的撤退やプレミアムラインの発売開始が3Qから4Qに変更となったことによるもの。
- グローバルの3Q累計売上高は、**YoY+6.3%**と増収。中国における処理水の影響やオフラインチャネル見直しによる構造改革により広告投資時期の見極めをする一方で、BOTANIST新商品のKOL施策実施や越境EC等でのYOLU販売推進により、昨対を超える売上高で進捗。

国内ドラッグストアヘアケア市場 企業別シェア



ヘアケア市場
企業別シェア

1位

*ドラッグストア市場における単体企業別のシャンプー・リンスカテゴリー販売金額より（自社調べ）

東証プライム市場への上場市場区分変更



株式会社I-neは、2023年9月19日をもって
東京証券取引所 **プライム市場** へ
上場市場区分を変更しました。

おかげさまで、株式会社I-neは2023年9月19日をもって東京証券取引所プライム市場へ上場市場区分を変更しました。

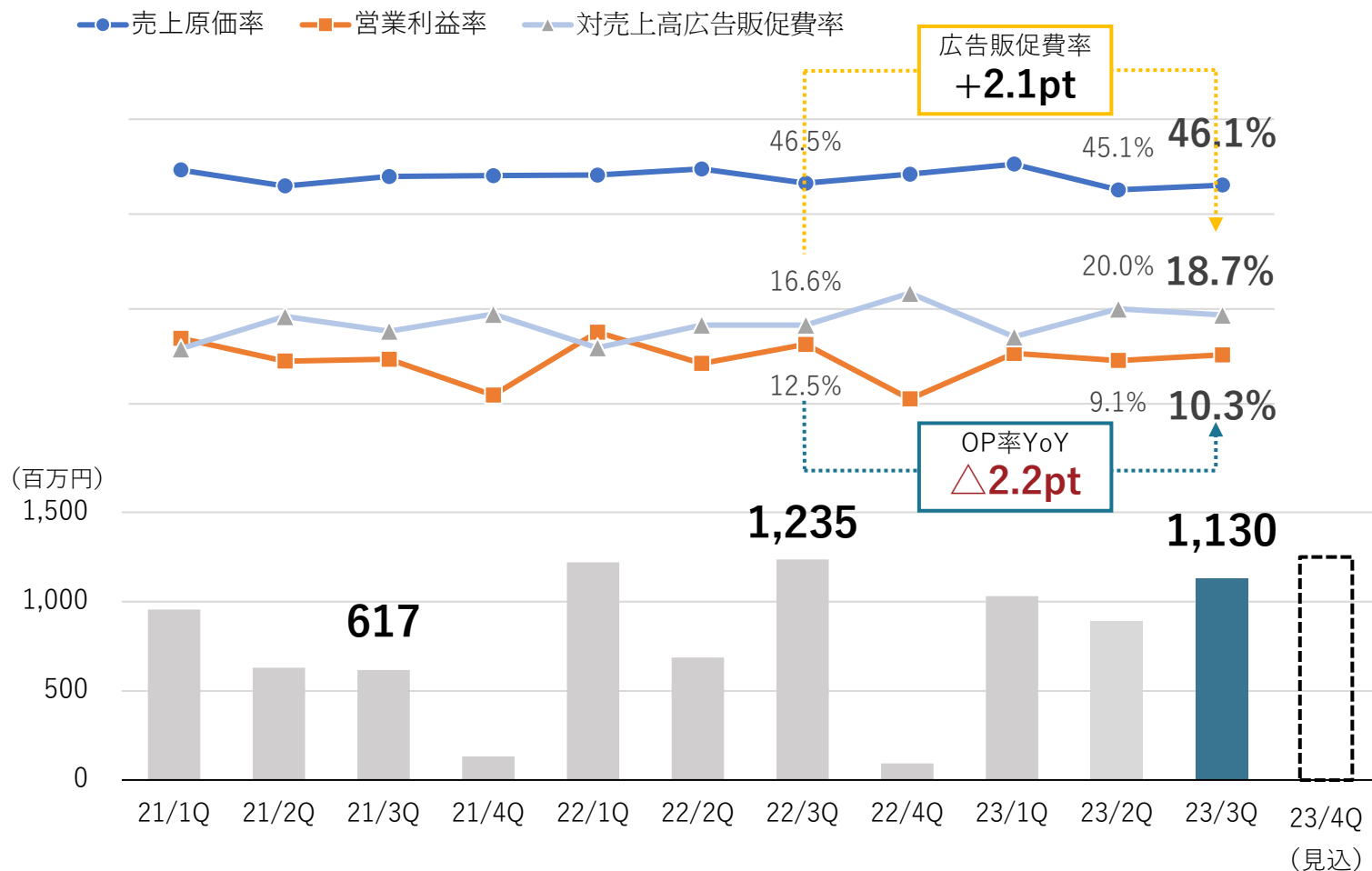
これもひとえに、株主の皆様、お客様、お取引先をはじめとした
関連する全てのステークホルダーの皆様のご支援の賜物であると、心より深く感謝を申し上げます。

当社は今後も「We are Social Beauty Innovators for Chain of Happiness」というミッションを掲げ、
商品をきっかけに始まる幸せの連鎖がお客様、お取引先、地域社会、地球環境まで広がり最大化することを目指し、
さらなる企業価値向上に取り組み続けてまいります。

今後も皆様方のご期待にお応えすべく一層の精進に励んでいく所存です。
ここに謹んでご報告申し上げますとともに、引き続きご指導とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

連結営業利益 四半期推移

- 3Q単体は、戦略的なマーケティング投資を行い、連結営業利益11.3億円、前年同期比△8.5%と減益。
- 粗利益等の収益性向上を踏まえ、下期通じた投資配分に取り組み、通期業績予想達成に向けた進捗は良好。



3Q単体営業利益の進捗

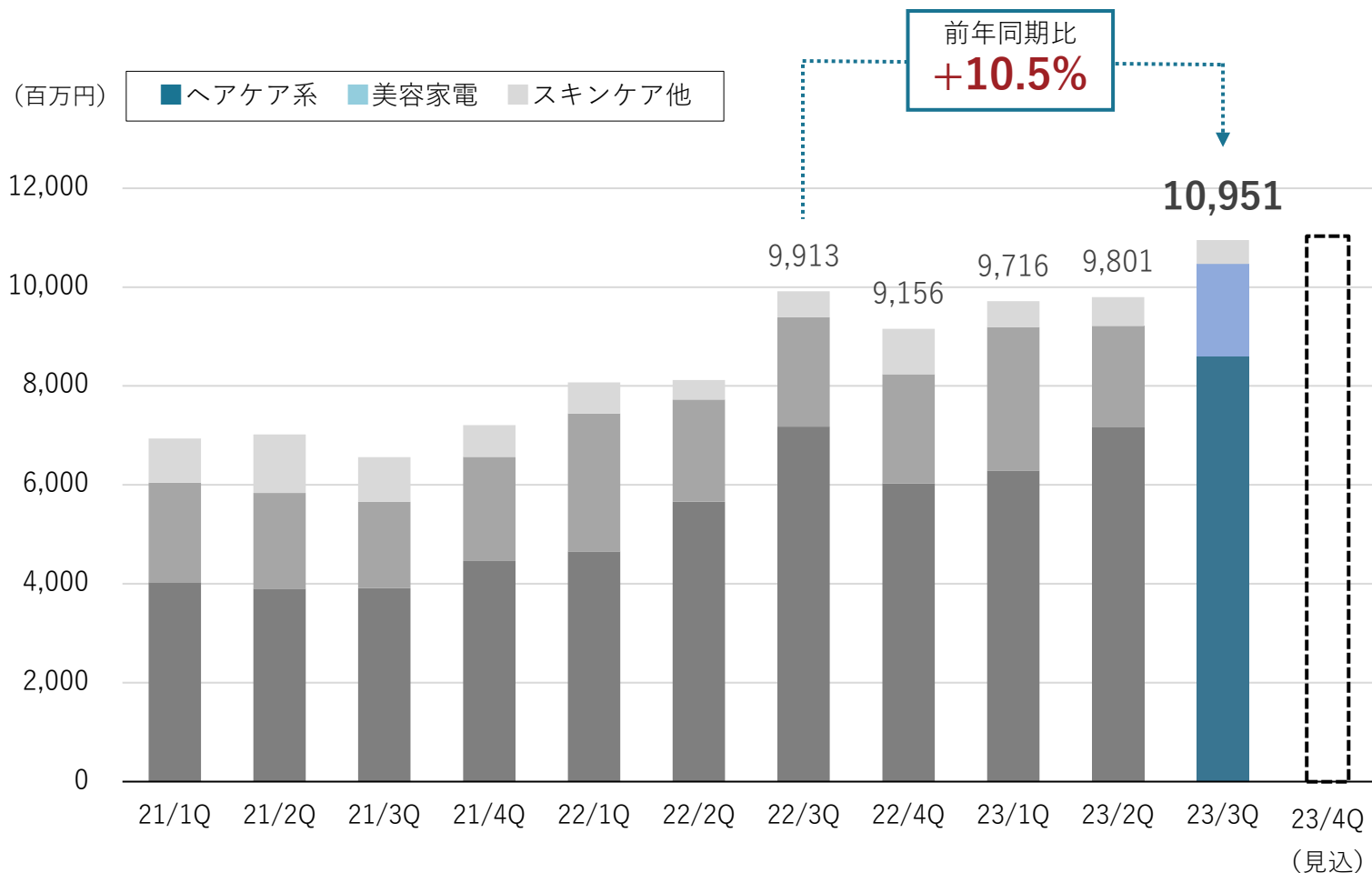
- 商品価格改定等による粗利率改善や、中長期的なトップライン拡大に向けたマーケティング投資により、営業利益率10.3%を確保。

通期の進捗

- 3Q及び4Qでの各ブランドでの主要イベントを踏まえた下期一貫した投資配分を実行し、通期達成に向け好調に進捗。

連結売上高 四半期推移

- 主にヘアケア系の伸長により3Q単体売上高は**前年同期比+10.5%**と大幅に増収。
- 22/4Qから4期連続の増収を達成し、通期業績予想達成に向け**好調に推移**。



3Q単体売上高の進捗

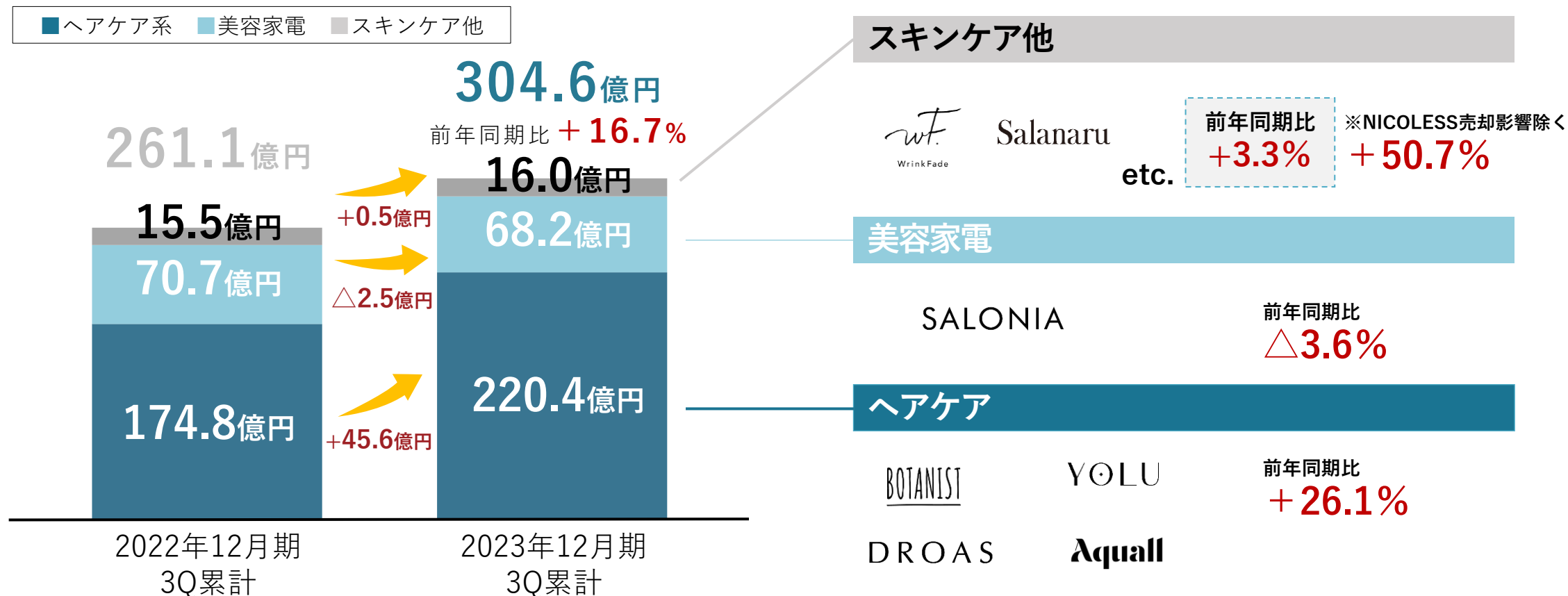
- 前年同期比+10.5%と上場来4期連続過去最高の3Q単体売上高を実現。
- 主にYOLUの伸長が全体増収を牽引。

通期の進捗

- 4QにBOTANISTヘアケアフルリニューアルの実施等があり、通期達成に向け好調に進捗。

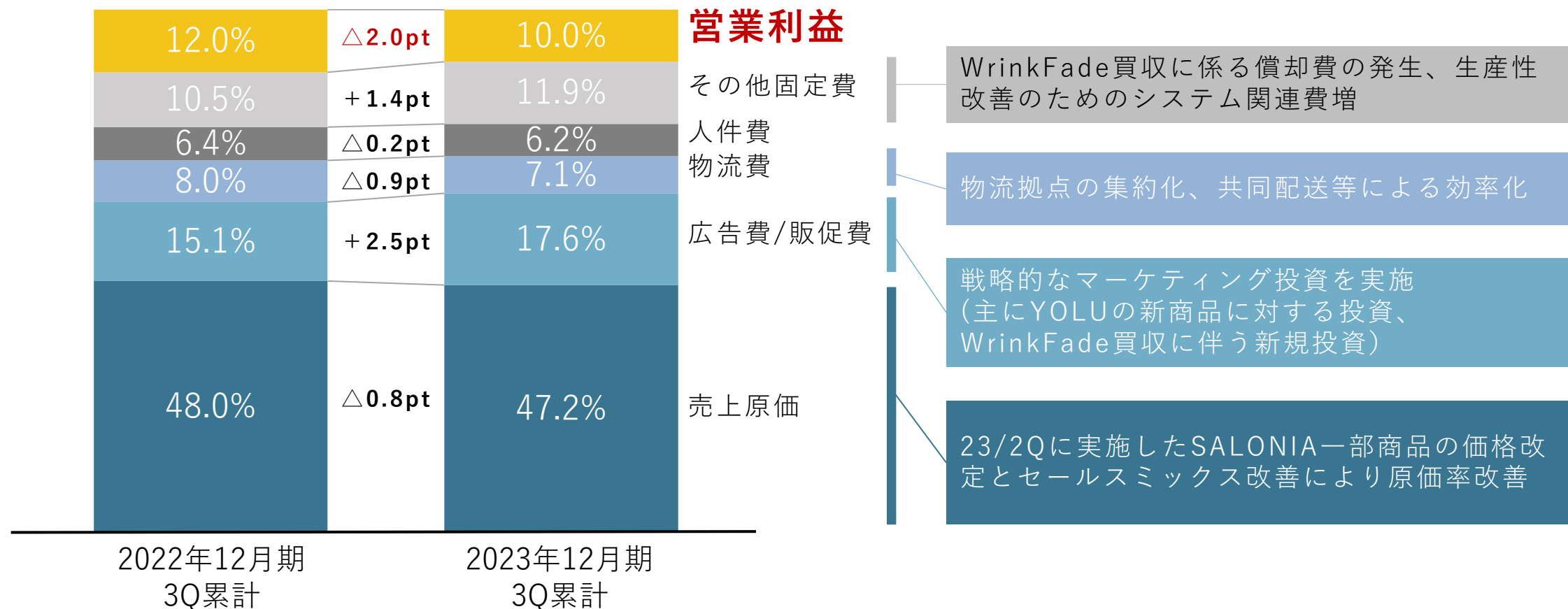
カテゴリー別売上高

- ヘアケア：YOLUの好調継続と新商品発売により急成長。BOTANISTは10月から発売されるヘアケアフルリニューアルに向け、オントラックで進行中。
- 美容家電：価格改定に合わせた不採算チャネルの戦略的撤退や、成長市場であるプレミアムラインのヘアアイロンの発売開始が3Qから4Qに変更となったこと等により3Q単体で減収。



コスト構造

- 戦略的なマーケティング投資の実行により広告販促費率が+2.5ptとなり、3Q累計営業利益率は前年同期比△2.0ptの10.0%。
- 2Qに実施したSALONIA一部商品の価格改定等により、3Q累計の売上原価率は前年同期比△0.8ptの改善。



- 01 連結業績ハイライト
- 02 各ブランドの進捗
- 03 Appendix

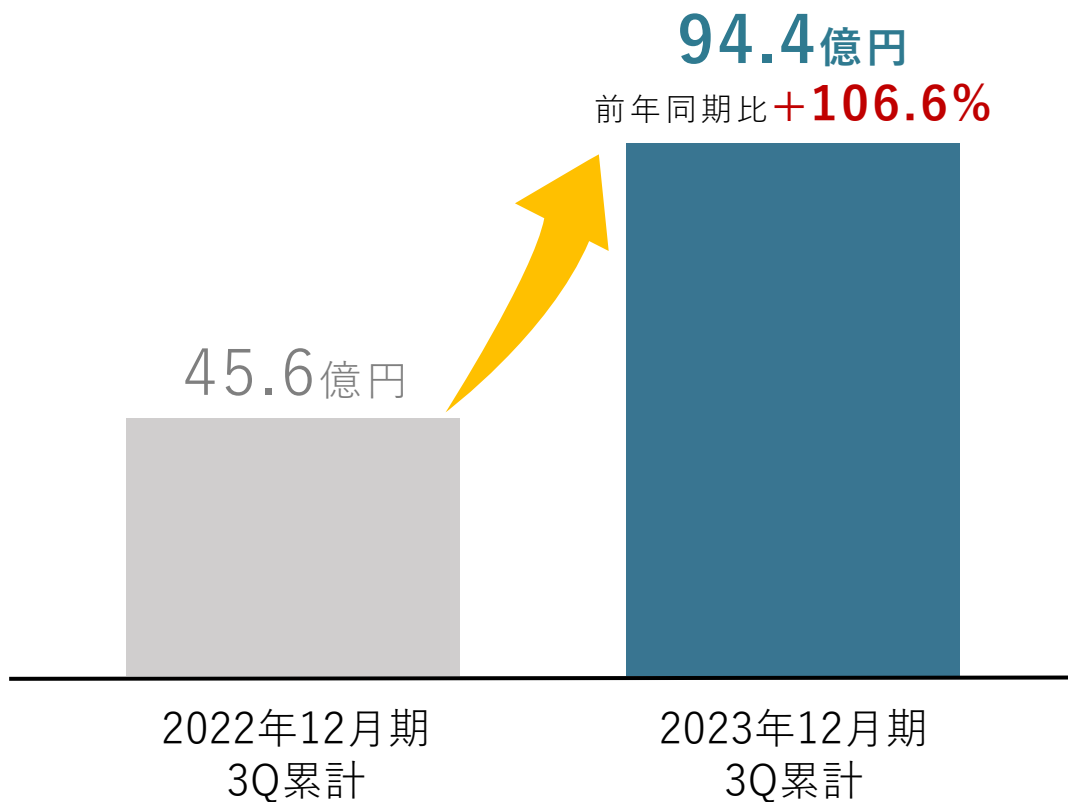
YOLU



YOLU

- 主力商品の好調維持や新商品発売等により、3Q累計売上高は94.4億円、前年同期比+106.6%の急成長。
- 9月度にドラッグストア市場ヘアケアブランド別売上シェア日本1位*を獲得し、増収を牽引。

売上高



トピックス

- 9月に「ディープナイトリペアシリーズ」が新発売し、ブランド内のカニバリを最小限にし、シェアを拡大。
- ドラッグストア市場ヘアケアブランド別売上シェア日本1位*を獲得し、全社増収を牽引。



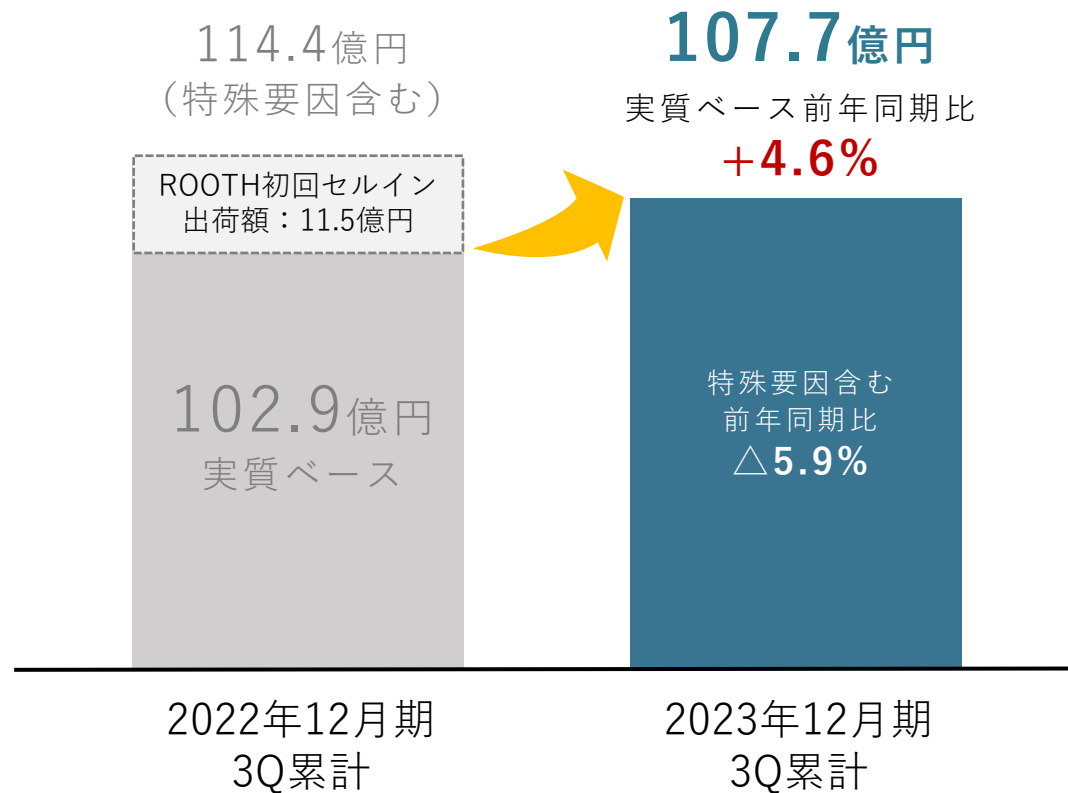
BOTANIST



BOTANIST

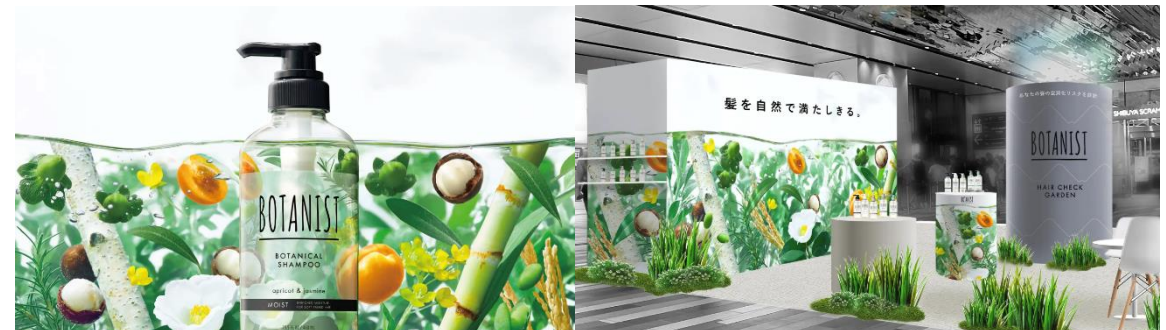
- 主に22年3Qに実施したROOTHセルインや23年10月発売のヘアケアフルリニューアルに向けた旧製品の出荷調整の影響により、前年同期比で未達。フルリニューアルの進捗は良好で4Qでの販売を強化。
- グローバル面では、処理水の影響等による販売施策の実施タイミングの見極めに努める。

売上高



トピックス

- 2023年10月での「ボタニカルシャンプー・トリートメント」フルリニューアルを実施するにあたり、旧製品の出荷調整を実施。
- 「大人の髪の空洞化」をテーマにしたイベント「BOTANIST HAIR CHECK GARDEN」を9月に渋谷にて開催。





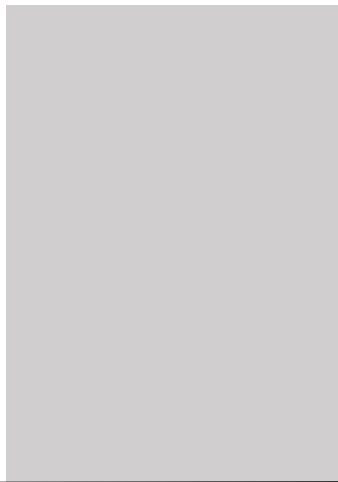
SALONIA

SALONIA

- 3Qでは、2Qに実施した一部商品の価格改定に合わせた不採算チャネルの戦略的撤退によるセルインの減少や企画していたプレミアムラインの発売時期が3Qから4Qに変更となったこと等により、前年同期比△3.6%と推移。

売上高

70.7億円



2022年12月期
3Q累計

68.2億円

前年同期比△3.6%



2023年12月期
3Q累計

トピックス

- ▶ 限定カラー「ベージュカラー」を定番化し、8月より発売開始、また9月に秋冬限定カラー「Symphony」シリーズを発売。
- ▶ 「EMSリフトブラシ」が楽天週間ランキング1位を28週連続で受賞。
- ▶ グッドデザイン賞に4年連続で選出。「ピュアブライトスチーマー」「イージーカールヘアアイロン」が受賞。



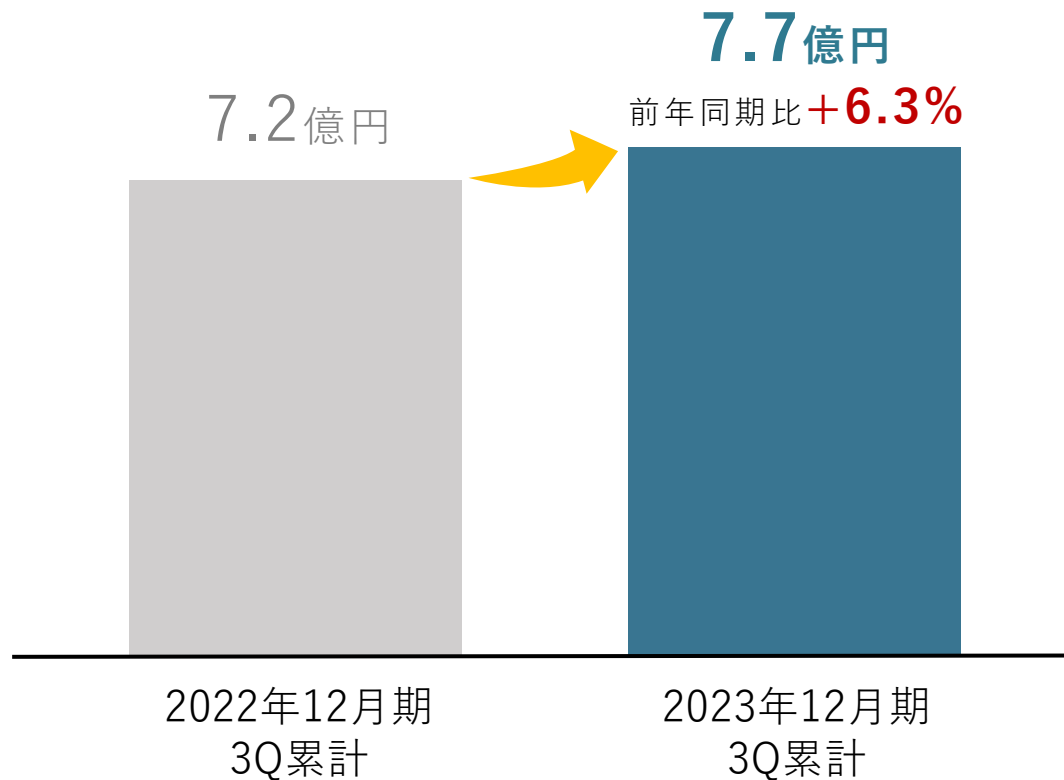
グローバル

- グローバルの3Q累計売上高は、YoY+6.3%と増収。中国における処理水の影響や、オフラインチャネルの収益性改善に向けた構造改革の実施により、マーケティング投資時期の見極めに注力。
- 一方で、BOTANIST新商品のKOL施策実施やYOLUの販売推進により前年度を超える売上高で進捗。

売上高

トピックス

- 髪ダメージを補修する独自成分「ProteinLock」を配合した「ボタニカルヘアマスク」を7月より発売。
- Watsonsにて最佳产品大奖（最優秀製品賞）を受賞する中で、将来的な利益構造を考慮しWatsonsから戦略的に撤退。



FOR A SUSTAINABLE FUTURE

当社ミッションの実現に向け、多様な環境・社会課題解決に向けた取り組みを実施。

プロボノ活動として コスメバンクプロジェクトの動画を制作



- コスメバンクプロジェクトとは、経済的など様々な困難を抱えた女性に、化粧品を無償でお届けする活動。
- 当社は2022年よりコスメバンクプロジェクトに参加。
- 今回の動画は、当社独自のボランティア休暇制度を利用したブランディングチームが社会貢献活動として制作。

大阪本社/東京支社で、スポGOMIを開催



- スポGOMIは、ごみ拾いに「スポーツ」のエッセンスを加えた、新しい社会貢献活動。
- 2023年に合計3回開催し、累計参加人数は276名。
- スポGOMI以外にも毎月1回のサステナアクションデーを設け、拠点周辺のゴミ拾いを継続的に実施。

- 01 連結業績ハイライト
- 02 各ブランドの進捗
- 03 Appendix

会社概要

INE

INNOVATION NEVER ENDS

会社名	株式会社 I - n e (証券コード: 4933)
設立	2007年3月
資本金	32億9,532万円 (2023年9月時点)
所在地	大阪府大阪市北区中之島六丁目1番21号
従業員数	322名 (2023年9月時点、臨時雇用者除く)
代表者	代表取締役社長 大西 洋平
子会社	国内1社、海外1社 (2023年9月時点)



MISSION

We are
**Social Beauty
Innovators**
for
Chain of Happiness

私たちは、
“美しく革新的な方法”で、
幸せの連鎖が溢れる
社会の実現に挑戦し続けます。

役員一覧



代表取締役社長
大西 洋平
Yohei Onishi



取締役
足立 光
Hikaru Adachi



取締役
笹俣 弘志
Hiroshi Sasamata



取締役
(常勤監査等委員)
堀川 健
Ken Horikawa



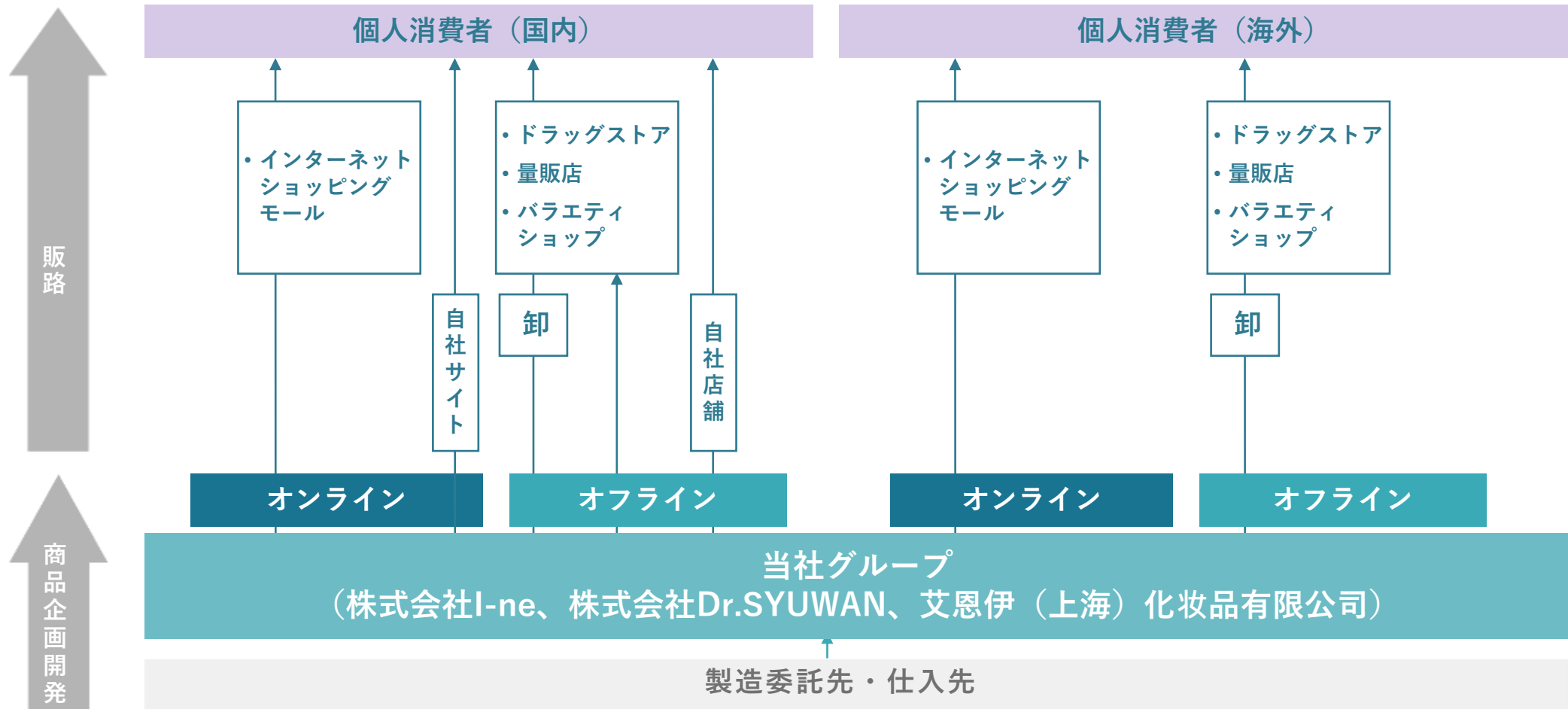
取締役
(監査等委員)
西橋 久仁子
Kuniko Nishibashi



取締役
(監査等委員)
舟串 信寛
Nobuhiro Funakushi

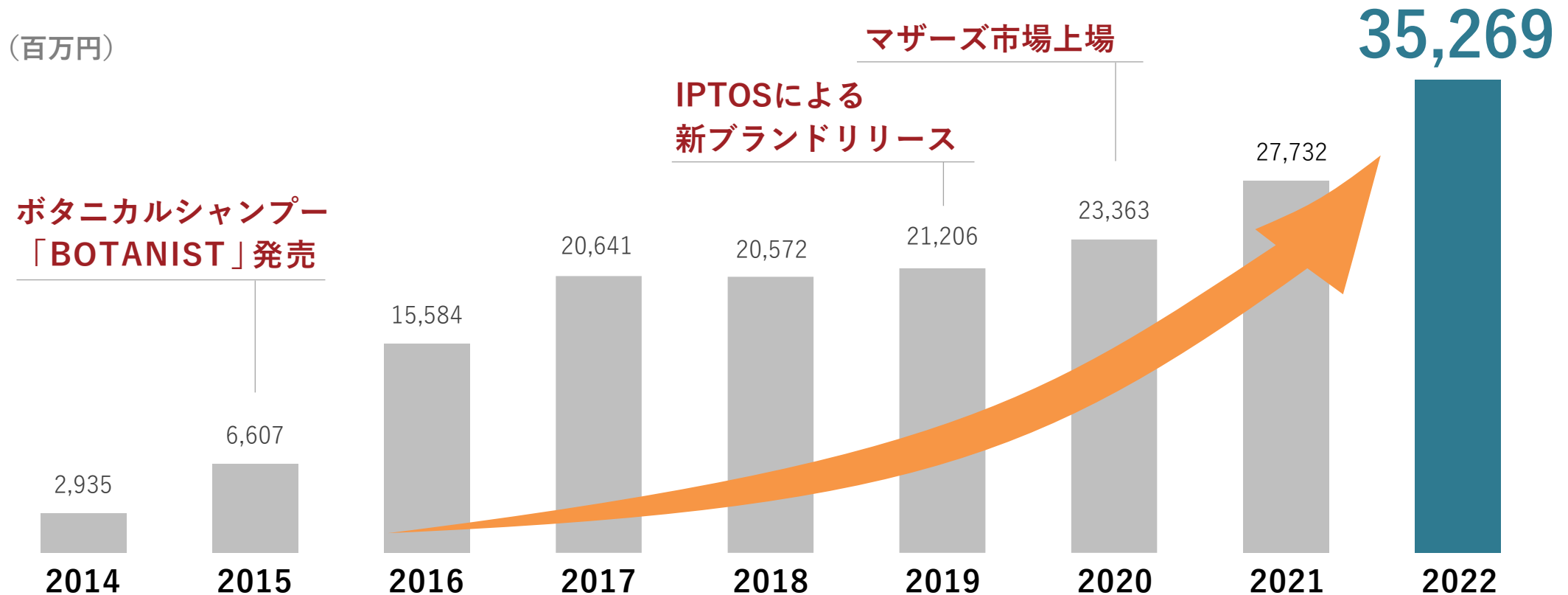
事業系統図

生産機能を外部企業に委託するファブレスのメーカーとして、国内外にオンライン・オフラインの販売チャネルを構築し、消費者に商品を届けている。



連結売上高推移

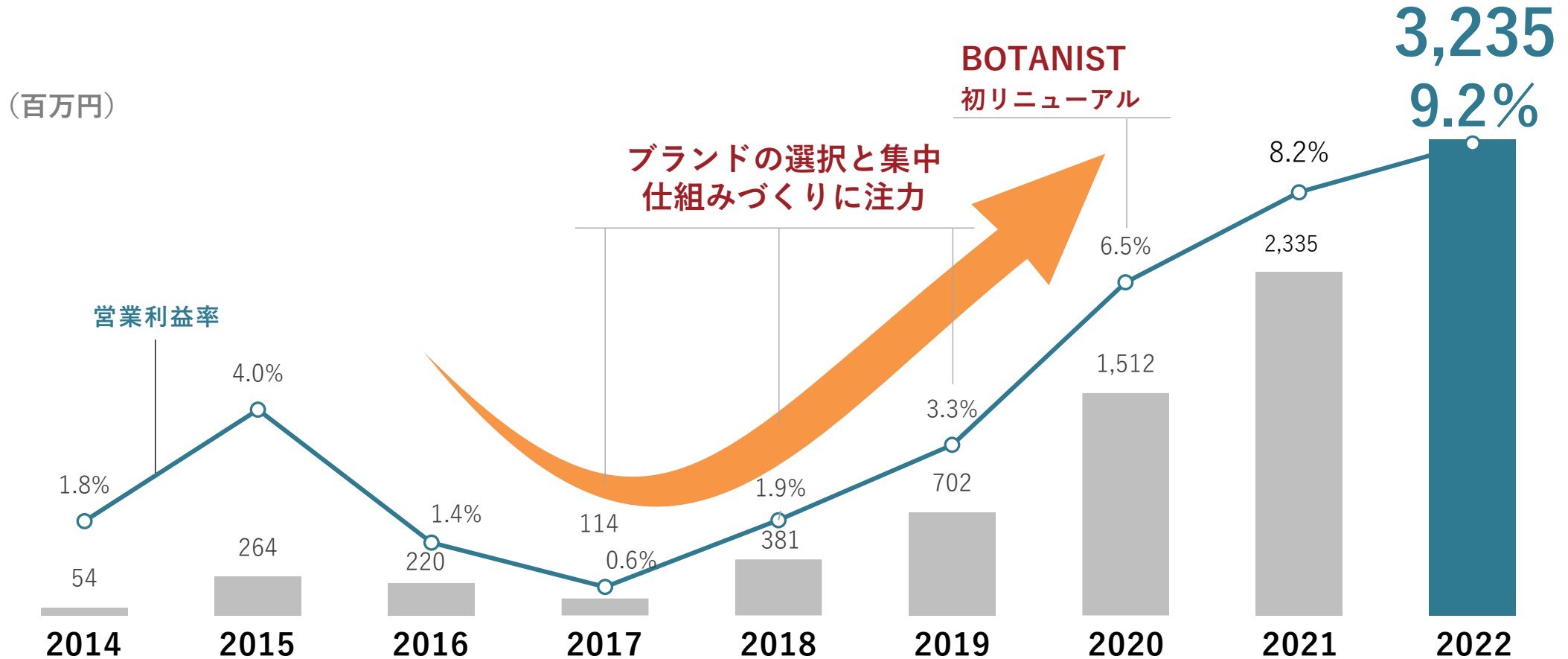
BOTANISTの発売を契機に売上高伸長。2023年9月東京証券取引所プライム市場へ上場。ヘアケア系・美容家電の継続成長を基盤に、スキンケア他の拡大と、グローバル展開のさらなる成長加速を目指す。



注：・2014/12-2016/12月期は単体数値、2017/12-2021/12月期は連結数字を使用・2014/12-2017/12月期は参考値（非監査情報）
 ・2020/12月期は収益適用認識前の数値。・2021/12月期以降は収益適用認識後の数値。
 ・2021/12月期は新収益認識基準を遡及適用したと仮定した数値（非監査）

連結営業利益推移

2018年よりブランドの選択と集中やIPTOSの徹底化に努め、営業利益及び営業利益率が大幅に拡大。グローバル水準の収益性を実現するべく、今後も向上に取り組む。



注：・2014/12-2016/12月期は単体数値、2017/12-2021/12月期は連結数字を使用・2014/12-2017/12月期は参考値（非監査情報）
 ・2020/12月期は収益適用認識前の数値。・2021/12月期以降は収益適用認識後の数値。
 ・2021/12月期は新収益認識基準を遡及適用したと仮定した数値（非監査）

ヒストリカル財務データ

(単位：百万円)	2021年12月期					2022年12月期					2023年12月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
売上高	6,940	7,020	6,560	7,209	27,732	8,078	8,120	9,913	9,156	35,269	9,716	9,801	10,951
売上原価	3,420	3,220	3,141	3,469	13,251	3,895	4,019	4,613	4,436	16,965	4,911	4,419	5,048
売上原価率	49.3%	45.9%	47.9%	48.1%	47.8%	48.2%	49.5%	46.5%	48.4%	48.1%	50.5%	45.1%	46.1%
広告宣伝費	802	1,289	1,005	1,362	4,459	951	1,351	1,646	2,132	6,081	1,366	1,955	2,042
広告・販促費率	11.6%	18.4%	15.3%	18.9%	16.1%	11.8%	16.6%	16.6%	23.3%	17.2%	14.1%	20.0%	18.7%
物流費	719	686	625	728	2,758	690	692	705	683	2,771	695	730	751
物流費率	10.4%	9.8%	9.5%	10.1%	9.9%	8.5%	8.5%	7.1%	7.5%	7.9%	7.2%	7.5%	6.9%
人件費	450	466	486	574	1,977	504	518	647	623	2,294	599	589	685
人件費率	6.5%	6.6%	7.4%	8.0%	7.1%	6.2%	6.4%	6.5%	6.8%	6.5%	6.2%	6.0%	6.3%
その他固定費	590	729	685	944	2,950	816	851	1,064	1,188	3,920	1,112	1,218	1,291
その他固定費率	8.4%	10.3%	10.5%	13.1%	10.7%	10.2%	10.5%	10.8%	13.0%	11.1%	11.4%	12.4%	11.8%
営業利益	956	629	617	132	2,335	1,219	687	1,235	93	3,235	1,031	887	1,130
営業利益率	13.8%	9.0%	9.4%	1.8%	8.4%	15.1%	8.5%	12.5%	1.0%	9.2%	10.6%	9.1%	10.3%
EBITDA	983	669	663	187	2,503	1,249	721	1,315	182	3,469	1,104	961	1,214
EBITDAマージン	14.2%	9.5%	10.1%	2.6%	9.0%	15.5%	8.9%	13.3%	2.0%	9.8%	11.4%	9.8%	11.1%

注：・2021/12月期以降は収益適用認識後の数値。
 ・2021/12月期は新収益認識基準を遡及適用したと仮定した数値（非監査）
 ・EBITDA = 営業利益 + 減価償却費で算出

ヒストリカル財務データ

(単位：百万円)

	2021年12月期					2022年12月期					2023年12月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
連結売上高	6,940	7,020	6,560	7,209	27,732	8,078	8,120	9,913	9,156	35,269	9,716	9,801	10,951
ヘアケア系	4,032	3,900	3,915	4,460	16,309	4,652	5,658	7,177	6,033	23,522	6,290	7,160	8,594
└BOTANIST	3,612	3,468	3,052	3,592	13,725	3,548	3,270	4,624	3,216	14,659	3,170	3,456	4,144
└YOLU	0	0	335	411	746	517	1,909	2,142	2,511	7,081	2,474	3,001	3,964
美容家電(SALONIA)	2,010	1,940	1,746	2,104	7,801	2,789	2,068	2,215	2,207	9,280	2,899	2,050	1,871

(単位：百万円)

	2021年12月期					2022年12月期					2023年12月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
グローバル	132	432	381	289	1,235	191	182	352	148	876	131	423	218

注：・2021/12月期以降は収益適用認識後の数値。
 ・2021/12月期は新収益認識基準を遡及適用したと仮定した数値（非監査）

ブランド創出力

■コンセプト設計

アイデア

10,000個

1

サイエンス

新規性×マス需要調査

2

アート

I-ne文化に基づく意思決定

3

半歩先のコンセプト



「ボタニカル」

「夜間美容」

■クリエイティブカ

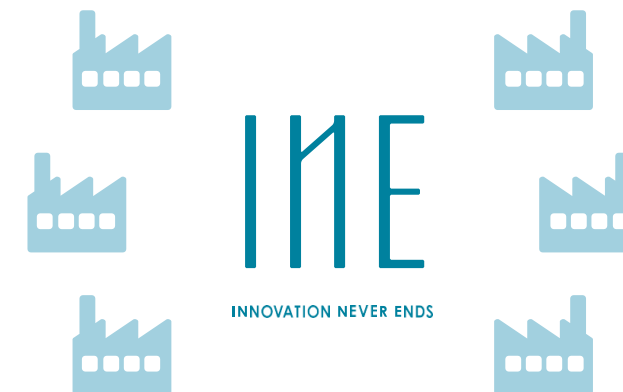


インハウスクリエイター

77人^{*1}

*1: 2023年6月時点。臨時雇用者含む

■商品開発



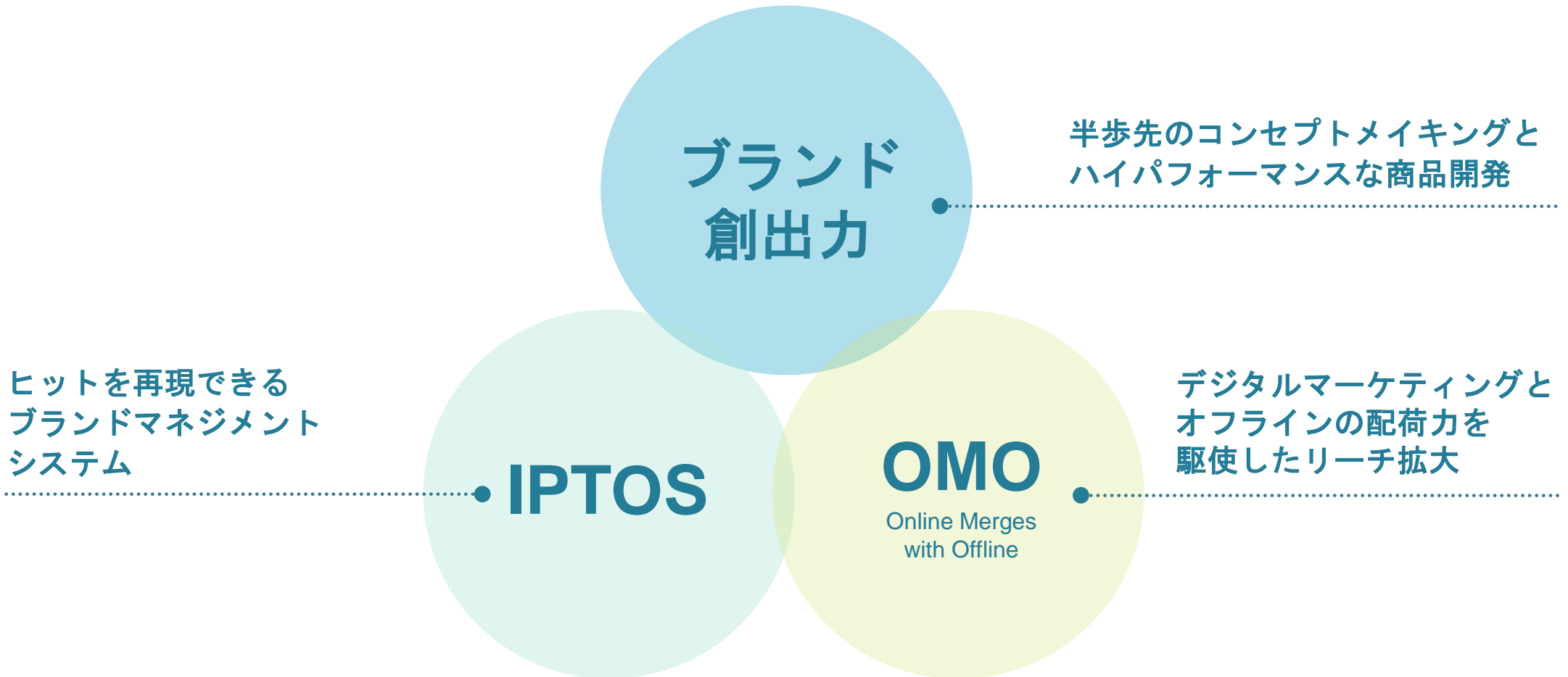
商品ごとに

全国200社以上の

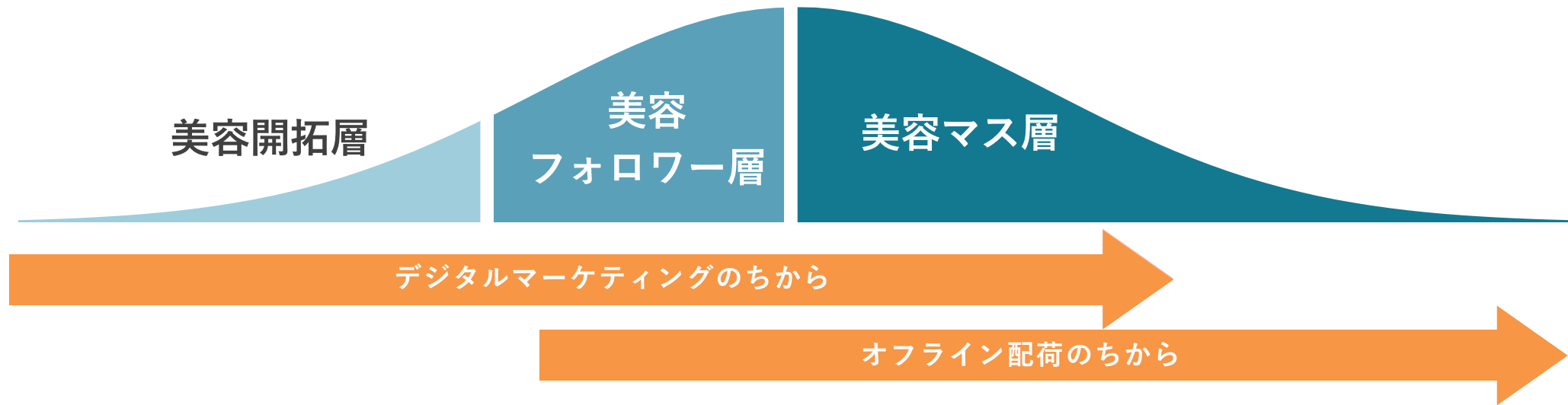
ネットワークの中から

最適なOEM先を選択

ヒットを量産できるI-neの3つの強み



OMO (Online Merges with Offline)



57人^{*1}

インハウス デジタルマーケッター

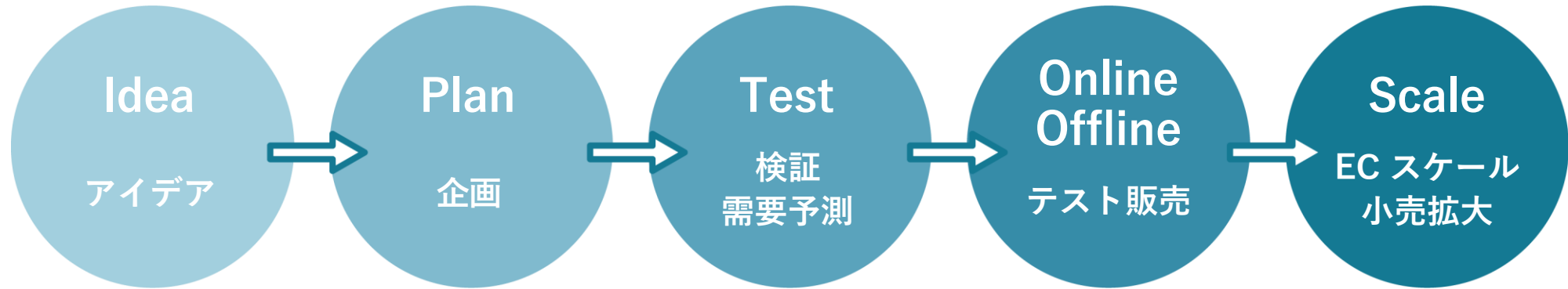
約65,000店舗^{*2}

オフライン配荷実績店舗数

*1：2023年6月時点（臨時雇用者含む）

*2：2022年12月末時点における当社商品配荷対象店舗数。対象店舗は、ドラッグストア、総合スーパー、食品スーパー、ホームセンター、コンビニエンスストア、家電量販店
出所：経済産業省「商業動態統計」、一般社団法人日本チェーンドラッグストア協会、各社ホームページより当社作成

IPTOS



92.8 % ^{*1}

需要予測精度
(2022年 ヘアケア主要ブランド)

75 % ^{*2}

ヘアケア系カテゴリー
新ブランド 過去3年間ヒット率

*1 : 2022年 ヘアケア主要ブランド (BOTANIST、YOLU、DROAS) の全SKUの実績値 ÷ 需要予測値の平均値

*2 : 2020年-2022年発売したブランド数のうち、発売1年間で累計10億円以上、もしくは2年間で累計20億円以上を達成したブランド数の比率

カテゴリーについて

ヘアケア

BOTANIST



YOLU

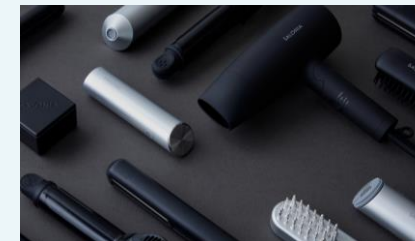


DROAS



美容家電

SALONIA



スキンケア他





バイオマスPET使用



FSC認証紙使用



フラワーロス削減活動



moretreesを通した森林保全活動



アウトレット・ファミリーセール実施による廃棄物削減



コスメバンクプロジェクト参画



北海道美幌町BOTANISTの森



ディスクレーマー

本資料は、情報の開示のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。本資料に記載された記述のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、「将来予想に関する記述」に該当します。将来予想に関する記述には、「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みますが、これらに限りません。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。当社は、本資料の日付後において、将来予想に関する記述を更新する義務を負いません。